

Сила жизни Мертвого моря



Dr. Nona

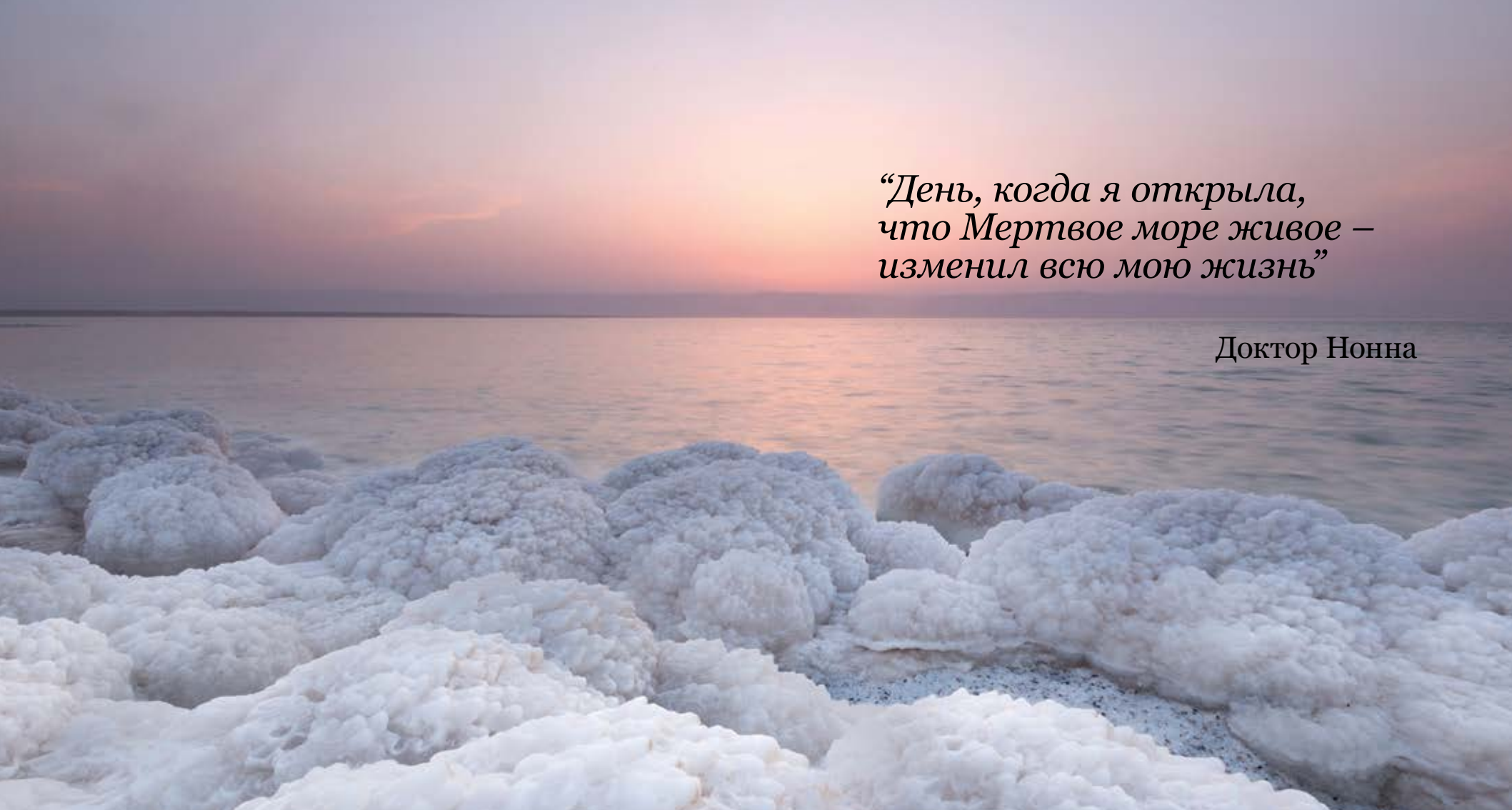


План вознаграждения



Содержание

Добро пожаловать в семью Dr. Nona!	7	Таблица распределения бонусов ..	44
Жизнь, полная вдохновения	8	Признание заслуг партнеров Компании	46
Наша уникальная формула	10	Мотивационные программы от Президента компании	52
Узнайте силу жизни Мертвого моря	12	Специальные мотивационные программы	57
Присоединяйтесь к компании Dr. Nona	14	Правила продвижения продуктов и очков по сети (трансферт)	60
Наше кредо	18	Законы Компании и правила рекламы	62
Присоединяйтесь к успеху!	22	Кодекс этики Компании	67
Статусы плана вознаграждения ..	24	Феномен сетевого маркетинга Dr. Nona	69
Регистрация в Компанию	28	Время стартовать!	73
Первый статус - Consultant	30	Словарь терминов и определений	74
Второй статус - Manager	32	Примечания и пояснения	78
Третий статус - Director	36	Заключительное слово от Президента Компании	82
Система комиссионных вознаграждений для Director	38		
Определение званий для Directors и расчет бонусов	40		

A photograph of a sunset over a body of water. The sky is a mix of soft pinks, oranges, and purples. The water is calm, reflecting the colors of the sky. In the foreground, there are numerous large, white, crystalline salt deposits, likely from the Dead Sea, which have a porous, bubbly texture. The overall mood is peaceful and contemplative.

*“День, когда я открыла,
что Мертвое море живое –
изменил всю мою жизнь”*

Доктор Нонна



Добро пожаловать в семью Dr. Nona!

Дорогие друзья - клиенты и партнеры!

Мы искренне рады вашему решению присоединиться к семье **Dr.Nona**. Мы стремимся подарить каждому человеку возможность быть здоровым и финансово независимым.

Постоянно расширяя деятельность Компании на мировом рынке, мы обеспечиваем нашим партнерам все необходимые условия для их личного и профессионального роста, а также предоставляем им все нужные инструменты для успеха.

Знакомство с этой книгой и будет первым шагом по пути к новым достижениям и самореализации.

Мы желаем всем продолжительного сотрудничества и успеха!

М. Шнеерсон

Президент компании *Dr. Nona International*

Доктор Нонна Кухина

Основатель бренда компании *Dr. Nona*

Р. Шнеерсон

Генеральный директор компании *Dr. Nona International*



Жизнь, полная вдохновения

Душой Компании, одним из её создателей и ведущим специалистом стала доктор Нонна – уникальная женщина, с огромной силой воли. В 17 лет победившая рак, ставшая врачом, и полностью изменившая свою жизнь, иммигрировав **с маленькими детьми** в другую страну. Свою жизнь она посвятила разработке препаратов, улучшающих качество жизни, дарящих здоровье и долголетие.

Исследования ученых клиники **“Леном”**, во главе с доктором Нонной, привели к пониманию о наличии мощного источника жизни в глубинах Мертвого моря, и превратили идею в процветающий международный бизнес.



Наша уникальная формула

Halo Complex™

В основу формулы *Halo Complex™* входят производные археобактерии – единственной древнейшей формы жизни, способной существовать в экстремальных условиях Мертвого моря. Уникальная структура археобактерии обладает необыкновенной жизненной силой и является мощным неиссякаемым источником белков, аминокислот и антиоксидантов.

Формула *Halo Complex™* работает по следующему принципу



Польза продукта

Гало-комплекс

Натурально



Узнайте силу жизни Мертвого моря

Разработанная нами инновационная эксклюзивная формула **Halo Complex™**, основана на уникальных свойствах археобактерии – древнейшей обитательницы Мертвого моря. Косметические и оздоровительные препараты компании **Dr. Nona** – это продукция кардинально нового, передового поколения, сочетающая живительную силу археобактерии с целебными свойствами Мертвого моря.

Мы смогли использовать природные свойства археобактерии и создать продукты нового поколения. Сочетание нашей эксклюзивной формулы **Halo Complex™** и целебных свойств Мертвого моря увеличивает эффективность продукции компании **Dr. Nona**,

использование которой приводит к улучшению состояния здоровья. Замедляя процессы старения и защищая организм от вредного воздействия окружающей среды, препараты способствуют регенерации кожи и дают возможность выглядеть моложе, свежее и бодрее.

За более чем два десятилетия с начала деятельности Компании продукция на базе **Halo Complex™** изменила жизнь миллионов людей по всему миру. Теперь и вы сможете насладиться всеми её преимуществами: большей жизненной силой, большими запасами энергии, большим количеством комплиментов в свой адрес.



Присоединяйтесь к компании Dr. Nona

Мы приглашаем вас открыть для себя новое поколение продуктов на основе формулы **Halo Complex™** и начать жить, не обращая внимания на возраст. Препараты компании **Dr. Nona**, разделенные на семь групп, предлагают комплексное решение улучшения качества вашей жизни: защитить организм от вредного воздействия окружающей среды, повысить жизненный тонус, поддерживать красоту и молодость на долгие годы.

Представляем семь групп препаратов Dr. Nona:

RHⁿ



Repairing

Кожа служит первым барьером, отделяющим нас от окружающей среды, и играющим ключевую роль в защите организма.

Инновационная серия продуктов **Repairing** оказывает воздействие на клетки кожи, способствует восстановлению и стимулированию ее природных способностей, нарушенных с течением времени.

Продукты серии Repairing защищают кожу от проблем, возникающих в результате возрастных изменений, привычек питания и условий окружающей среды.

NHⁿ



Nourishing

Правильное функционирование нашей кожи и поддержание ее свежести зависит от качества ее питания.

Инновационная серия **Nourishing** обеспечивает коже концентрированную дозу высококачественных питательных веществ с комбинацией минералов Мертвого моря, витаминов, ароматических масел и растительных экстрактов.

Кроме того, использование продуктов серии для ухода за кожей способствует правильному функционированию различных систем организма.

AHⁿ



Anti-Aging

Процессы старения кожи хорошо заметны, и их очень трудно скрыть.

Новаторские продукты серии **Anti-Aging** обладают тройным эффектом: они обогащают кожу влагой, способствуют ее удержанию в клетках и стимулируют кровообращение.

Комбинированное действие замедляет процесс старения и позволяет вам насладиться видом молодой и свежей кожи в течение многих лет.

CHⁿ

Cleansing



Чтобы в полной мере воспользоваться преимуществами активных ингредиентов, содержащихся в продуктах компании **Dr. Nona**, важно обеспечить чистоту кожи, способствующую их поглощению и усвоению. Обладающие мощным действием продукты серии **Cleansing** раскрывают поры нашей кожи, очищают их от токсинов, удаляют мертвые клетки, повышая доступ влаги и кислорода, а также ускоряют процессы регенерации.

Параллельное использование продуктов этой серии с другими продуктами усиливает их действие и обеспечивает быстрые очевидные результаты.

SHⁿ

Supplements



Пищевые продукты, которые мы ежедневно потребляем, не обеспечивают нас веществами, необходимыми для питания и поддержания здоровья нашей кожи и всего организма в целом, и во многих случаях являются причиной проблем и болезней. Серия **Supplements** предназначена для создания гармоничного баланса в меню современного человека путём восполнения недостатка минералов, витаминов и других необходимых компонентов.

Регулярное потребление продуктов этой серии поможет предотвратить болезни и сохранить свежий и молодой вид, сбалансированный вес и здоровую иммунную систему.

GHⁿ

Good Foods



Пища, которую мы едим, не просто поступает в наш организм — она становится частью нас и приобретает решающее значение в нашей жизни. Современный западный мир предлагает огромное разнообразие блюд, но большинство из них не содержат витамины, минералы и клетчатку, — те питательные вещества, в которых так нуждается организм. Многие из нас недостаточно задумываются на тему питания, и именно поэтому мы разработали серию продуктов **Good Food**, в задачи которой входит обеспечение нашего организма необходимыми минералами, антиоксидантами и питательными веществами — идеальными источниками энергии.

FHⁿ

Fragrance



Духи **Dr. Nona**, созданные на основе минералов Мертвого моря, разработаны командой ведущих международных парфюмеров. Серия **Fragrances** предоставляет возможность каждому человеку выбрать аромат, подчеркивающий его индивидуальность, и позволяющий произвести на окружающих незабываемое впечатление. Благодаря новаторской формуле **Halo Complex™**, эти прекрасные духи обладают также великолепными косметическими качествами.

Ежедневное использование духов помогает сбалансировать тело и ум, наполняет организм энергией и способствует поддержанию жизненной силы в течение дня.



Наше кредо

Вся деятельность компании **Dr. Nona**, наше кредо, соответствует внутренним кодам, которым мы придерживаемся с начала нашей деятельности. Значения этих условий определяет, как мы будем принимать решения. Это придает нашей Компании уникальный характер:

Мечтать по-крупному

Мы, в компании **Dr. Nona** верим, что все возможно. При помощи усердия и целеустремленности можно добиться реальных перемен в мире в целом, и в своей жизни в частности. Вера в безграничные возможности нашего продукта привела нас к выбору системы **MLM**, которая позволяет каждому человеку улучшить качество жизни себе и своим близким.

Делать добро

Это утверждение является основополагающим базисом всего мировоззрения компании **Dr. Nona**. Мы предоставляем возможность каждому человеку улучшить качество жизни – как при помощи целебной продукции Компании, так и давая возможность построить собственный бизнес, и обрести финансовую независимость!

Обновляться и лидировать!

Постоянное движение вперед – вот, что привело нас к результативным открытиям уникальной силы Мёртвого моря, её обузданию и применению во всей линейке препаратов компании **Dr. Nona**. Стремление двигаться вперед помогает нам совершенствоваться и развиваться, для поиска новых решений существующих проблем повседневности.

Без компромиссов!

Использование лучшего сырья, современных технологий, новейшего оборудования и наша команда профессионалов – вот, что приводит нас к таким впечатляющим результатам. Именно поэтому наш продукт используют сотни тысяч людей по всему миру на протяжении более 20-ти лет. Это касается всех областей нашей деятельности.

Вдохновляться природой

Вера в целебную силу природы – является основой всех научных разработок компании **Dr. Nona**. Благодаря использованию целебных свойств архебактерии, уникальных минералов Мертвого моря, ароматических масел и экстрактов трав, входящих в состав формулы **Halo Complex™**, мы создаем инновационный продукт, не имеющий аналогов, во благо каждого потребителя компании **Dr. Nona**.

Дарить надежду

Dr. Nona старается заботиться о благе детей. Благодаря пожертвованиям, покупке оборудования и аксессуаров для больниц, детских домов и других учреждений, работающих с детьми, мы способствуем изменению их качества жизни.

Кроме того, мы создали фонд помощи детям, больных онкологическими заболеваниями. Фонд жертвует деньги для исследований по борьбе с этим недугом.

Мы приглашаем вас внести свой вклад в благосостояние детей и принять участие в распространении надежды.

Присоединяйтесь к успеху!

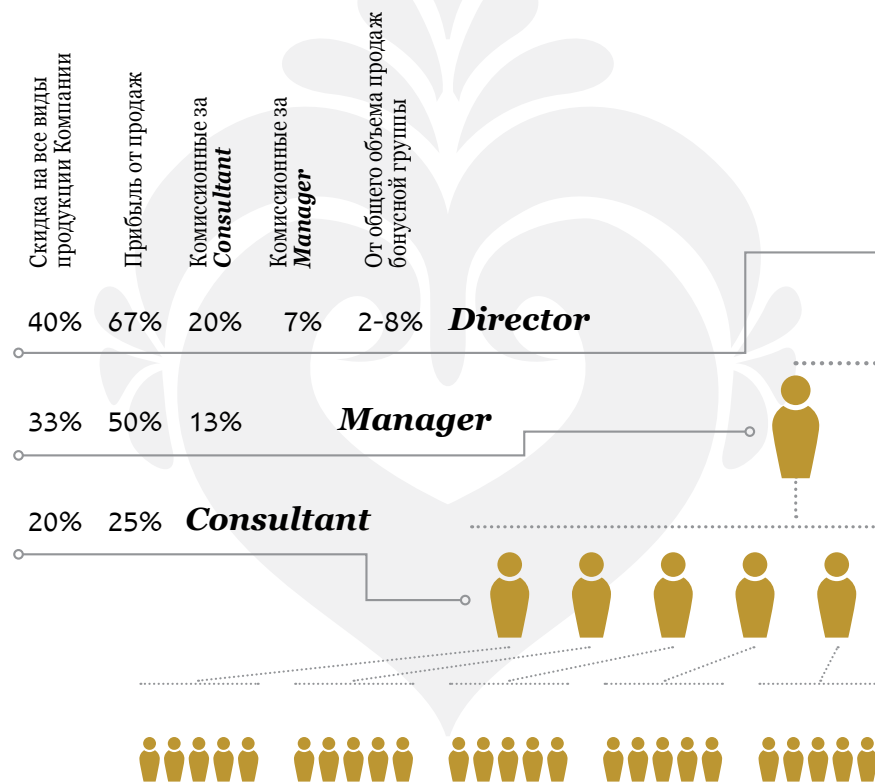
Более 40 стран
Более 50 продуктов
Более 300 000
партнеров
Миллионы
пользователей

Создать собственную партнерскую группу

Уникальный метод маркетинга **Dr. Nona** позволяет создать независимый бизнес, за короткое время и без риска.

Благодаря уникальному продукту, щедрым наградам и бонусам, не удивительно, что партнерская группа компании **Dr. Nona** работает по всему миру и насчитывает сотни тысяч человек.

Ваш путь – вверх!



Программа вознаграждения компании **Dr. Nona** состоит из трех статусов: **Consultant** (консультант), **Manager** (менеджер) и **Director** (директор).

По мере продвижения вверх, по карьерной лестнице, увеличивается ваш доход и процент от продаж, благодаря росту вашей партнерской организации.

Кроме того, компания **Dr. Nona** предлагает ряд бонусных программ, которые могут изменить вашу жизнь!

По пути, вы можете получить множество других преимуществ.



Программа вознаграждения от компании Dr. Nona

Развивайтесь в своем собственном темпе

Наша программа вознаграждений ¹ позволяет увеличить ваш доход в вашем собственном, удобном только для вас темпе.

Потоки доходов

Наша операционная система обеспечивает четыре основных источника дохода:

- Три уровня скидок!
- Прибыль при розничной продаже!
- Комиссионные вознаграждения за закупки партнеров вашей организации!
- Бонусы за работу организации ваших **Directors!**
- Специальные мотивационные программы от Президента Компании.

Минимальный риск, максимальная потенци- альная прибыль

- Нет требований о минимальной покупке, для присоединения к партнерской организации.
- Нет необходимости покупать дорогие наборы для продвижения по статусам.
- Награды для партнеров.
- Нет предела вашего дохода и количеству партнеров, которые могут быть в вашей организации.

¹ Примечания на стр. 78



Регистрация в Компанию

Существует два способа зарегистрироваться в компании:

- Регистрация на официальном сайте Компании по интернет-адресу: www.drnona.com
- Регистрация в отделениях компании **Dr. Nona**.

Чтобы стать партнером Компании необходимо:

- Заполнить, подписать и сдать в отделение Компании первый экземпляр **“Соглашения о сотрудничестве”**.
- Приобрести за 10\$ **“Стартовый набор”**, содержащий необходимые вам для работы справочные материалы и пробники продукции.

После введения данных **“Соглашения”** в компьютер, вы становитесь Независимым партнером и немедленно получаете право приобретать продукты Компании со скидкой и привлекать новых партнеров, для которых Вы будете Наставником и которые составят **первый уровень Вашей организации**.



Первый статус – **Consultant** (консультант) Приобретает продукцию Компании со скидкой 20%

Consultant – физическое или юридическое лицо.

Для получения статуса **Consultant** необходимо подписать экземпляр “**Соглашения о сотрудничестве**” с Компанией и купить “**стартовый набор**”, содержащий справочные материалы и пробники продукции.

Для открытия системы накопления очков и продвижения по карьерной лестнице необходимо, чтобы сумма заказов партнера составляла 150 очков (VU) в течение одного календарного месяца.



укороченный путь

Consultant имеет право открыть накопительную программу единовременной закупкой продукции на 100 очков (VU).

После этого включается система накопления очков от собственных закупок и суммирование очков от закупок привлеченных им людей. С этого момента начинается карьерный рост.

Привилегии статуса Consultant:

1. Приобретение продуктов Компании по цене для **Consultant** - со скидкой 20%.
2. Вы можете создать группу партнеров и начать пользоваться накоплением VU, в зависимости от покупок партнеров вашей организации (после того, как сделаете личную закупку).
3. При открытии накопительной программы единовременной закупкой на 250 очков (не трансферт), **Consultant** получает подарок от Компании – “**Динамический крем**”². Данный



подарок от Компании выдается для **Consultant** и в дальнейшем, при единовременной закупке на 300 очков (не трансферт).

Важность системы накопления очков

Накопление очков через личную активную деятельность **Consultant** и через группу его партнеров, открывает путь к получению неограниченных доходов. Для того, чтобы начать накапливать очки (VU), необходимо выполнение одного из этих условий (100 очков единовременно или 150 очков в течение календарного месяца). До этого вы можете быть партнером и приобретать товар со скидкой 20%, но очки (PVU) будут накапливаться не на вашем счету, а будут входить в групповой объем очков вашего Наставника.

Ваша прибыль как Consultant:

- **20% скидка** при покупке продукции Компании.
- **25% прибыли**³ от розничных продаж продукции Компании.
- **Consultant** имеет право получить специальный бонус от Президента Компании.

Дополнительная информация на страницах 54 и 57

Продвижение по маркетинговой лестнице

Продвижение по маркетинговой лестнице, благодаря Вашим закупкам и закупкам **Consultants** Вашей организации.

Очки набранные при закупках приближают Вас к статусу **Manager**.

² Примечания на стр. 78

³ Примечания на стр. 78

Второй статус в плане вознаграждения – **Manager** (менеджер)

Приобретает продукцию Компании со скидкой 33%

Вы станете **Manager**, когда суммарный объем Ваших личных закупок и закупок **Consultants** всех уровней Вашей организации достигнет 1000 очков (см. схему №1). Все последующие заказы Вы будете производить по цене для **Manager**, со скидкой 33%.



Вы имеет право выкупить статус **Manager** единократной закупкой продукции на 700 очков (VU). Этот заказ будет принят сразу по цене **Manager**, т.е. со скидкой 33%, а в компьютере Вам начислят 700+300=1000 очков,⁴ которые помогут вам сделать еще один шаг в направлении к ступени **Director**.

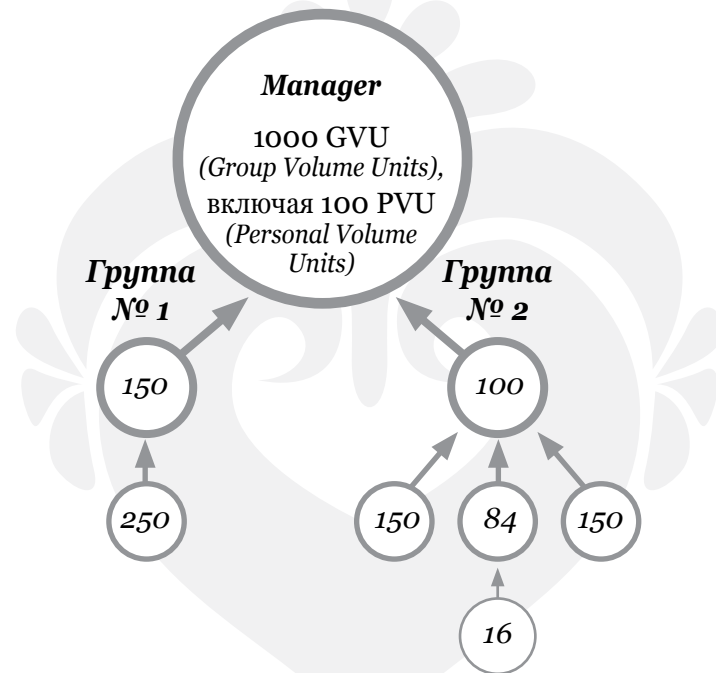
Кроме этого Вы получаете подарок от Компании – Лосьон для тела “**Солярис**”.

После даты квалификации **Manager**, при каждой единократной закупке на 300 очков (не трансферт)⁵.

⁴ ⁵ Примечания на стр. 78

Схема №1

Пример накопления очков для **Manager**



$$1000 \text{ GVU (Group Volume Units)} \left. \vphantom{1000} \right\} = \left\{ \begin{array}{l} 10 \text{ PVU (Personal Volume Units)} \\ + 400 \text{ (VU приобретённых 1-ой группой)} \\ + 500 \text{ (VU приобретённых 2-ой группой)} \end{array} \right.$$

Ваша прибыль как Manager:

- **33% скидка** при покупке продукции Компании.
- **50% прибыли** ⁶ от розничных продаж продукции Компании.
- **Высокие комиссионные в размере 13%** от покупок вашей группы **Consultants**. Для получения комиссионных необходимо иметь в соответствующем "расчетном" месяце объем личной закупки (PVU) не менее 100 очков.
- **Manager** имеет право на **получение специального бонуса от Президента Компании**.

Подробнее на стр 52.

(см. схему №2)

Продвижение к статусу Director

Закупки **Consultants** Вашей организации позволяют Вам накапливать очки для перехода на следующую ступень маркетинговой лестницы – **Director**.



Manager A - 100 VU
Consultant A1 - 150 VU
Manager B - 100 VU
Consultant B1 - 120 VU

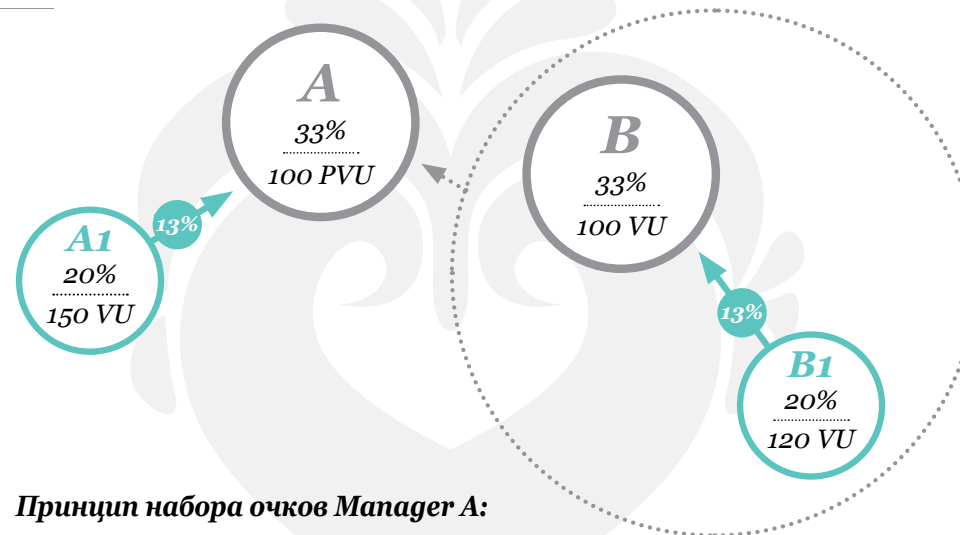
Manager A получает 13% от 150 VU (A1).
Manager B получает 13% от 120 VU (B1).

Manager A получает VU от **Manager B**, но не комиссионные, потому что нет никакой разницы в скидках между А и В.

⁶ Примечания на стр. 79

Схема №2

Схема комиссионных выплат для Manager



Принцип набора очков Manager A:

100 PVU (A)
 150 VU (A1)
 100 VU (B)
 120 VU (B1)

Принцип набора очков **Manager A:**
 всего 470 GVU





Третий статус в плане вознаграждения – **Director** (директор)

Приобретает продукцию Компании со скидкой 40%

Вы достигнете статуса **Director**, когда суммарный объем Ваших личных закупок PVU, закупок **Managers** и **Consultants** Вашей организации (GVU) - достигнет 4500 очков. Последующие заказы Вы будете производить по цене для **Director** со скидкой 40%, и объем этих заказов, вместе с заказами Ваших **Managers** и **Consultants**, будет составлять Ваш групповой объем.



укороченный путь

Вы имеет право выкупить статус **Director** единоразовой закупкой продукций на 3000 очков (VU). Этот заказ будет принят сразу по цене **Director**, т.е. со скидкой 40%.

Кроме этого Вы получите подарок от Компании ⁷ Лосьон для тела “Солярис” и “Динамический крем”.

Эта скидка сохраняется на все последующие заказы, независимо от их очкового объема. Объем директорского заказа (3000) войдет в групповой объем (GVU) закупок организации только вышестоящего **Director**, а объем всех Ваших последующих заказов, вместе с заказами Ваших **Managers** и **Consultants** будет составлять Ваш групповой объем. Количество **Managers** и **Consultants** в каждом уровне не ограничивается, также, как и не ограничивается количество ветвей (частей организации), идущих от одного **Consultant**.

⁷ Примечания на стр. 79



Ваша прибыль как **Director**:

- **40% скидка** при покупке продукции Компании.
- **67% прибыли** ⁸ от розничных продаж продукции Компании.
- **Комиссионные** составляют 7% от группового объема закупок организаций Ваших **Managers** и 20% от объемов закупок Ваших **Consultants**. Для получения комиссионных **Director** необходимо иметь в соответствующем “расчетном” месяце объем личной закупки не менее 100 очков.

Это условие относится только к получению комиссионных. Невыполнение его не влечет за собой изменение статуса или скидки.

(см. схему №3)

- **Получение ежемесячных бонусов** за работу организаций ваших **Directors**.

Премии рассчитываются в процентах от объемов закупок нижестоящих организаций

Directors (GVU) и составляют:

- с **1-го уровня** - 8%;
- **2-го уровня** - 6%;
- **3-го уровня** - 4%;
- **4-го уровня** - 2%.

Для получения бонусов Вам, как **Director**, необходимо иметь месячный групповой объем (GVU) закупок не менее 1500 очков (включая 100 личных очков). В месячный групповой объем закупок **Director** входят: Ваш личный объем, объемы закупок всех уровней **Managers** и **Consultants**, сделанные ими в этом месяце. Объемы закупок Ваших **Directors**, а также их **Managers** и **Consultants** в Ваш групповой объем не входят.

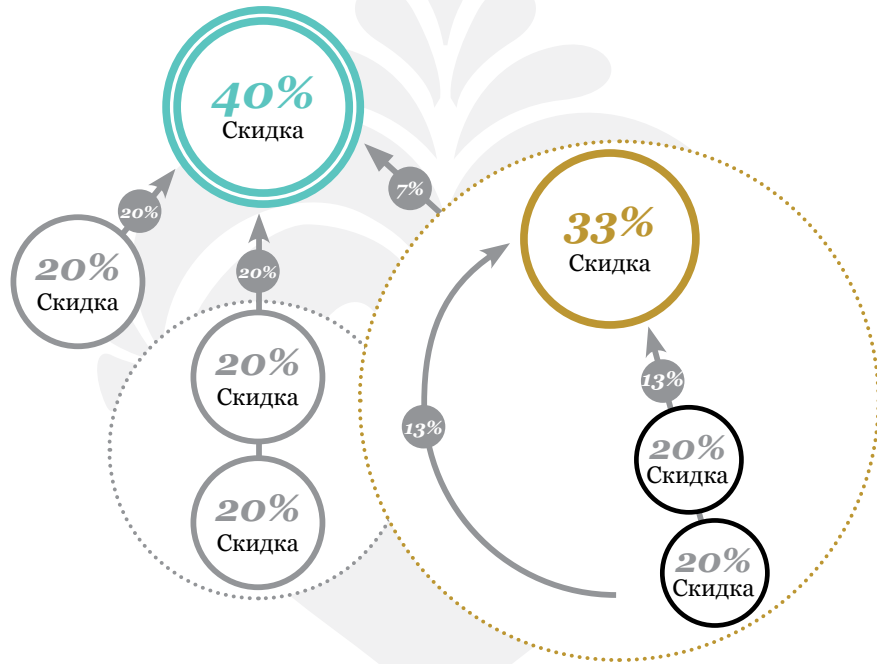
[!] Партнер, имеющий статус **Director**, получает бонус от первого, появившегося у него **Director**, при выполнении директорской нормы в 1000 очков, а не 1500 очков.

Льгота дается один раз на 3 месяца, со следующего месяца после появления первого **Director**. Льгота не зависит от количества вновь появившихся **Directors** в этой организации за этот период.

⁸ Примечания на стр. 79

Схема №3

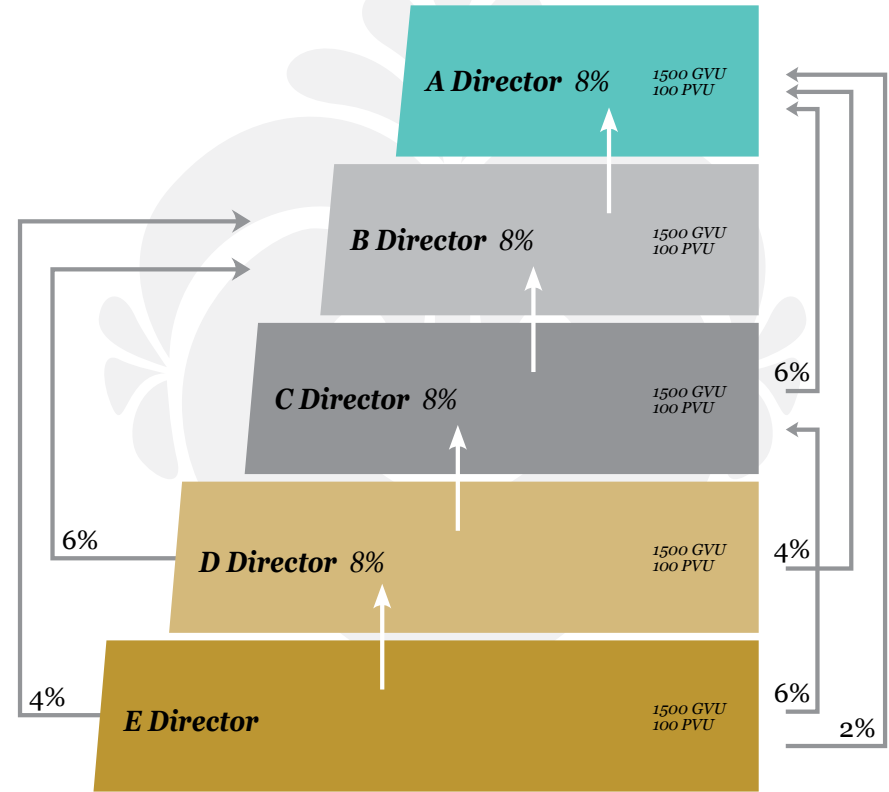
Схема комиссионных выплат для Directors



- ◎ Director
- Manager
- Consultant

Схема №4

Наглядная схема плана вознаграждения компании Dr. Nona



Определение званий для *Directors* и расчет бонусов

- 1 **Group Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 5000 VP в 4 уровнях и 2 Работающих **Directors** в первом поколении, дополнительно получает 2% от 5 уровня организаций **Directors**.
- 2 **Leader Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 15.000 VP в 5 уровнях и 3 Работающих **Directors** в первом поколении, дополнительно получает 0,5% от 6 уровня организаций **Directors**.
- 3 **Master Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 25.000 VP в 5 уровнях и 4 Работающих **Directors** в первом поколении, дополнительно получает 0,5% от 6 уровня организаций **Directors** (на 0,5% больше, чем у **Leader Director**, т.е. 1% от 6-го уровня).
- 4 **Amber Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 35.000 VP в 6 уровнях и 5 Работающих **Directors** в первом поколении, дополнительно получает 0,5% от 7 уровня организаций **Directors**.



- 5 **Silver Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 50.000 VP в 6 уровнях и 6 Работающих **Directors** в первом поколении, дополнительно получает 0,5% от 7 уровня организаций **Directors** (на 0,5% больше, чем у **Amber Director**, т.е. 1% от 7-го уровня).
- 6 **Ruby Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 75.000 VP в 7 уровнях и 7 Работающих **Directors** в первом поколении, дополнительно получает 0,5% от 8 уровня организаций **Directors**.
- 7 **Gold Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 100.000 VP в 7 уровнях и 8 Работающих **Directors** в первом поколении, дополнительно получает 0,5% от 8 уровня организаций **Directors** (на 0,5% больше, чем у **Ruby Director**, т.е. 1% от 8 уровня).
- 8 **Sapphire Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 250.000 VP в 8 уровнях и 8 Работающих **Directors** в первом поколении (минимум 1 **Director** имеет статус **Master Director**), дополнительно получает 0,5% от 9 уровня организаций **Directors**. Вместо **Master Director** может быть один **Gold Director** в любом из 8-и уровней организаций **Directors**.



9 **Platinum Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 400.000 VP в 8 уровнях и 9 Работающих **Directors** в первом поколении (минимум 2 **Directors** имеют статус **Master Director**), дополнительно получает 0,5% от 9 уровня организаций **Directors** (на 0,5% больше, чем у **Sapphire Director**, т.е. 1% от 9 уровня). Вместо одного **Master Director** может быть один **Gold Director** в любом из 8-ми уровней.

10 **Diamond Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 750.000 VP в 8 уровнях и 10 Работающих **Directors** в первом поколении (минимум 4 **Directors** имеют статус **Master Director**), дополнительно получает 0,5% от 10 уровня организаций **Directors** своей Маркетинговой структуры. Вместо одного **Master Director** может быть один **Gold Director** в любом из 8 уровней.

11 **President Director**
Director, имеющий в “расчетном” месяце минимальный Глобальный объем (GRV) 1.000.000 VP в 8 уровнях и 12 Работающих **Directors** в первом поколении (минимум 6 **Directors** имеют статус **Master Director**) дополнительно к бонусам, получаемым **Diamond Director**, получает Президентский бонус, начисляемый от 0,5% Глобального объема Компании за данный “расчетный” год. Вместо одного **Master Director** может быть один **Gold Director** в любом из 8 уровней.

President Director получает право на Президентский бонус, который составит 0,5% от всего годового очкового объема Компании. Президентский бонус выплачивается один раз в год.⁹

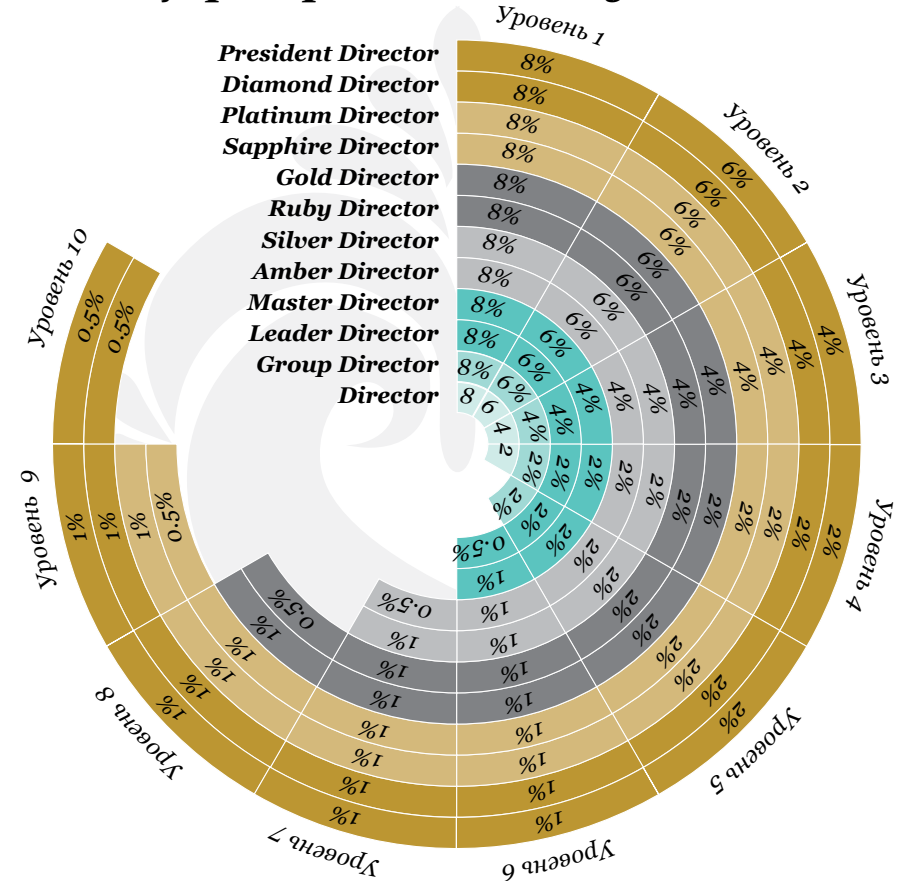
⁹ Примечания на стр. 79



Таблица определения званий для Directors и расчет бонусов

Статус	Количество Active Directors	Минимальное количество глобальных очков	Уровни для расчета глобальных очков
President Director	12	1,000,000	10 + 0.5% от годового очкового объема компании
Diamond Director	10	750,000	10
Platinum Director	9	400,000	9
Sapphire Director	8	250,000	9
Gold Director	8	100,000	8
Ruby Director	7	75,000	8
Silver Director	6	50,000	7
Amber Director	5	35,000	7
Master Director	4	25,000	6
Leader Director	3	15,000	6
Group Director	2	5,000	5
Director	-	-	4

Таблица распределения бонусов



Признание заслуг

Компания **Dr. Nona** постоянно работает над тем, чтобы увеличить благополучие и процветание своих партнеров. За свой вклад в развитие бизнеса партнеры Компании получают публичное признание и подарки.



Признание заслуг партнеров Компании ^{10 11}

Программа “**Признание заслуг**” - предназначена для награждения партнеров Компании на сцене, во время проведения мотивационных мероприятий:

1

Stable Working Director

Любой партнер Компании в статусе **Active Director (Работающей Директор)**, при удержании этого статуса 12 месяцев подряд, получает звание **Stable Working Director** и награждается именной дипломом от Компании и подарком от Наставника, стоимостью приблизительно равной 150 у.е. (это рекомендуемая форма поощрения).



2

Group Director

Любой партнер Компании в статусе **Director**, при достижении уровня **Group Director** и удержании этого статуса 3 месяца подряд, получает звание **Group Director** и награждается фирменным знаком отличия и ценным подарком, стоимостью приблизительно равной 330 у.е. (например: именной Нетбук с логотипом Компании).



3

Leader Director

Любой партнер Компании в статусе **Director**, при достижении уровня **Leader Director** и удержании этого статуса 3 месяца подряд, получает звание **Leader Director** и награждается фирменным знаком отличия и ценным подарком, стоимостью приблизительно равной 500 у.е. (например: мультимедийный проектор с экраном или “i-PAD” с логотипом Компании).



^{10 11} Примечания на стр. 80



4

Master Director

Любой партнер Компании в статусе **Director**, при достижении уровня **Master Director** и удержании этого статуса 3 месяца подряд, получает звание **Master Director** и награждается фирменным знаком отличия и ценным подарком, стоимостью приблизительно равной 667 у.е. (*например: смартфон с логотипом Компании*).



48

5

Amber Director

Любой партнер Компании в статусе **Director**, при достижении уровня **Amber Director** и удержании этого статуса 3 месяца подряд, получает звание **Amber Director** и награждается фирменным знаком отличия и ценным подарком, стоимостью приблизительно равной 1000 у.е. (*например: именной Ноутбук с логотипом Компании*).



6

Silver Director

Любой партнер Компании в статусе **Director**, при достижении уровня **Silver Director** и удержании этого статуса 3 месяца подряд, получает звание **Silver Director** и награждается фирменным знаком отличия и ценным подарком, стоимостью приблизительно равной 1334 у.е. (*например: ювелирное украшение*).



7

Ruby Director

Любой партнер Компании в статусе **Director**, при достижении уровня **Ruby Director** и удержании этого статуса 3 месяца подряд, получает звание **Ruby Director** и награждается фирменным знаком отличия и ценным подарком, стоимостью приблизительно равной 2000 у.е. (*например: именные золотые часы с логотипом Компании*).



49



Надежное будущее

Дополнительные льготы для **Directors**, имеющих статус **Master Director** и выше.

- Детям партнеров, имеющим статус **Master Director** и выше, достигшим 18-летнего возраста и изъявившим желание работать в бизнесе Компании, при подписании Соглашения, сразу присваивается статус **Director**.
- В случае тяжелой болезни (травмы, операции и т.п.), приведшей к невозможности активной работы партнера, имеющего статус **Master Director** и выше, последний, при предоставлении им в головной офис Компании подтверждающего медицинского заключения, получает право на один месяц на получение бонуса от работы его организации без выполнения обязательного месячного группового объема закупок (GVU) в 1500 очков, персональный объем должен составлять 100 очков в этом расчетном месяце.



8 Gold Director¹²

Любой партнер Компании в статусе **Director**, при достижении уровня **Gold Director** и удержании этого статуса 3 месяца подряд, получает звание **Gold Director** награждается фирменным знаком отличия и, написав соответствующее заявление, получает от Компании в личную собственность автомобиль **Toyota "Камри"** или аналогичный автомобиль бизнес-класса (базовый вариант комплектации машины), с логотипом Компании.

При этом списывается 1/10 стоимости автомобиля.
Оформление и страховка за счет партнера.

При удержании статуса **Gold Director** каждый месяц списывается еще 1/10 части стоимости автомобиля.

Таким образом, при удержании статуса **Gold Director** в течение 12-ти месяцев подряд партнер получает автомобиль совершенно бесплатно.

Если в какой-то месяц партнер снизит свой статус, то в этот месяц 1/10 стоимости автомобиля автоматически вычитается из его чека. В любом случае, программа **"Автомобильный бонус"** закрывается за 12 месяцев, списанием десяти равных платежей.



¹² Примечания на стр. 80

Мотивационные программы от Президента Компании

Специальные бонус-программы от Президента Компании, объединяющие целый ряд программ, предназначенных для непрерывной работы и улучшения качества жизни партнера Компании.



Иллюстрация

Бонусная программа №1. Автомобильный бонус ^{II}

Участие в программе открыто для всех партнеров (партнеров), независимо от их ранга или статуса.

Для того, чтобы наслаждаться результатами бонусной программы, необходимо работать усердно и последовательно. Каждый партнер может достичь цели в своем собственном темпе и в соответствии с необходимым для этого времени и усилий в наставнической деятельности.

За Групповой объем (GVU) (без компрессии)	Баллы
1700 VP	1
2500 VP	2
3500 VP	3
4000 VP	4
5000 VP	5
6000 VP и выше	6
За ступень	Баллы
Leader Director	1
Master Director	1
Amber Director	1
Silver Director	2
Ruby Director	2
Golden Director	3
Sapphire Director	3
Platinum Director	4
Diamond Director	5
President Director	6

Выполнение программы дает бонусные очки, которые накапливаются каждый месяц.

Примечание:

1. Очки, набранные по разным пунктам программы «Автомобильный бонус» суммируются, но **в сумме не могут превышать 6 очков за один календарный месяц.**
2. Каждый участник, кто наберет 100 очков за 3 года или 125 очков без ограничения времени - получит «Автомобильный бонус» в размере 6667 у.е..
3. Если участник не смог заработать бонусные баллы в течение месяца, у него вычитаются 6 баллов из общего количества очков, накопленных ранее.

^{II} Примечания на стр. 80



Бонусная программа №2. Спонсорский бонус

“Спонсорский бонус”, может получить любой партнер, независимо от его статуса.

“Спонсорский бонус”, выплачивается за все закупки лично приглашённого партнера, начиная с его первой закупки не менее 100 очков и до момента достижения им статуса **Leader Director**. Единственное условие получения “Спонсорский бонус” - 100 личных очков у Наставника в текущем месяце (можно трансфертом). За первую закупку (не менее 100 очков) начисляется 10%, а за все последующие 7%.

“Спонсорский бонус” выплачивается за всех партнеров, которые подписались с 1 января 2015 года.

- “Спонсорский бонус” не накладывается на программы: “Бонус за набор в 400 очков” и “Бонус за набор в 200 очков”.



Иллюстрация



Программа “Три недели” и программа “Платинум”

В этих программах могут принять участие все **Directors**, которым начисляется или не начисляется бонус от Компании.

Программа “Три недели”:

Для получения дополнительной ежемесячной премии по этой программе необходимо:

1. Для **Directors**, которым начисляется бонус от Компании:

выполнить директорскую норму 1500 очков и более до 20-го числа текущего месяца (включительно), а также набрать еще 500 очков и более, с 21-го числа (включительно) и до конца месяца (расчет очков без сжатия).

При выполнении данных условий они получают дополнительно 4,6% к своему чеку, за набранные ими очки до 20-го числа текущего месяца.

2. Для **Directors**, которым не начисляется бонус от Компании:

выполнить директорскую норму 1500 очков и более до 20-го числа текущего месяца (включительно), а также набрать еще 500 очков и более, с 21-го числа (включительно) и до конца месяца (расчет очков без сжатия).

При выполнении данных условий они получают дополнительно 6,6% к своему чеку, за набранные ими очки до 20-го числа текущего месяца.



Программа “Платинум”:[†]

- Для тех, кто наберет после 21-го числа каждого месяца, помимо 500 очков, еще не менее 1000 очков (без сжатия), т.е. сделает не менее 1500 очков (без сжатия), получит дополнительное вознаграждение в размере 133,3 у.е. в месяц!

Из которых:

1. Половина, т.е. 66,6 у.е. получаете ежемесячно.
2. Вторая половина, т.е. 66,6 у.е. идет в накопление, и будет выдана по окончании акции, при условии, что в течение 6 месяцев (**с апреля по сентябрь или с октября по март**) были выполнены все условия Программы “Платинум”.

При невыполнении условий Программы “Платинум” хотя бы в одном месяце, Вы лишаетесь накопительной части вознаграждения в сентябрьском или мартовском чеке соответственно.

- **Примечание** к условию подписания **Director** единовременной закупкой в 3000 очков. Эти 3000 очков входят в групповой объем (GVU) вышестоящего **Director**, но они не принимаются для расчета программы “Три недели” и “Платинум”.

[†] Примечания на стр. 80

Специальные бонусные программы

Специальные программы стимулирования от Президента Компании, объединяют в себе ряд программ, предназначенных для непрерывного улучшения работы и качества жизни партнеров Компании.

Мотивационная программа “200 очков” ¹¹

Партнер, в статусе **Consultant**, подписавший **Consultant** с 20% скидкой, в свое первое поколение на 200 очков, получит от Компании вознаграждение в размере **45 \$ (35 € для Еврозоны)**.

Партнер, в статусе **Manager**, подписавший **Consultant** с 20% скидкой, в свое первое поколение на 200 очков, получит от Компании вознаграждение в размере **35 \$ (30 € для Еврозоны)**.

Партнер, в статусе **Director**, подписавший **Consultant** с 20% скидкой в свое первое поколение на 200 очков, получит от Компании вознаграждение в размере **30 \$ (25 € для Еврозоны)**. 200 очков войдут в групповой объем вышестоящих Наставников, до первого **Director** включительно.

За эти 200 очков начисляются комиссионные в соответствии с планом вознаграждения.

Бонусы вышестоящим **Directors** будут начислены в соответствии с планом вознаграждения. За эти 200 очков не начисляются “**Консультант-бонус**” и “**Спонсорский бонус**”.

В личный объем Consultant войдут 200+100=300 очков.

100 очков полученные в подарок не идут в групповой объем Наставника и за них не начисляются бонусы и комиссионные. Условие получения данного вознаграждения, обязательное наличие в текущем месяце **100 личных очков**.

- ! * к Бонусу добавляются комиссионные, в соответствии с планом вознаграждения:**
- для **Manager** – 13%
 - для **Director** – 20%

Примеры наборов на 200 очков:

- 1) Набор красоты
- 2) Набор гигиены
- 3) Набор здоровья

- P.S.** 1. С очков, которые протрансферены, бонус не выплачивается.
2. Компания оставляет за собой право корректировки этой программы. ¹¹ Примечания на стр. 80

Мотивационная программа “400 очков” ¹¹

Партнер, в статусе **Consultant**, подписавший **Consultant** с 20% скидкой, в свое первое поколение на 400 очков, получит от Компании вознаграждение в размере **100 \$ (80 € для Еврозоны)**.

Партнер, в статусе **Manager**, подписавший **Consultant** с 20% скидкой, в свое первое поколение на 400 очков, получит от Компании вознаграждение в размере **80 \$ (65 € для Еврозоны)**.

Партнер, в статусе **Director**, подписавший **Consultant** с 20% скидкой в свое первое поколение на 400 очков, получит от Компании вознаграждение в размере **60 \$ (50 € для Еврозоны)**. 400 очков войдут в групповой объем вышестоящих Наставников, до первого **Director** включительно.

За эти 400 очков начисляются комиссионные в соответствии с планом вознаграждения.

Бонусы вышестоящим **Directors** будут начислены в соответствии с планом вознаграждения. За эти 400 очков не начисляются “**Консультант-бонус**” и “**Спонсорский бонус**”.

В личный объем Consultant войдут 400+300=700 очков.

300 очков полученные в подарок не идут в групповой объем Наставника и за них не начисляются бонусы и комиссионные.

Подписанный **Consultant** получит статус **Manager** и следующую закупку делает уже с **33% скидкой**. Условие получения данного вознаграждения, обязательное наличие в текущем месяце **100 личных очков**.

- ! * к Бонусу добавляются комиссионные, в соответствии с планом вознаграждения:**
- для **Manager** – 13%
 - для **Director** – 20%

Примеры наборов на 400 очков:

- 1) Набор красоты
- 2) Набор гигиены
- 3) Набор здоровья

- P.S.** 1. С очков, которые протрансферены, бонус не выплачивается.
2. Компания оставляет за собой право корректировки этой программы. ¹¹ Примечания на стр. 80



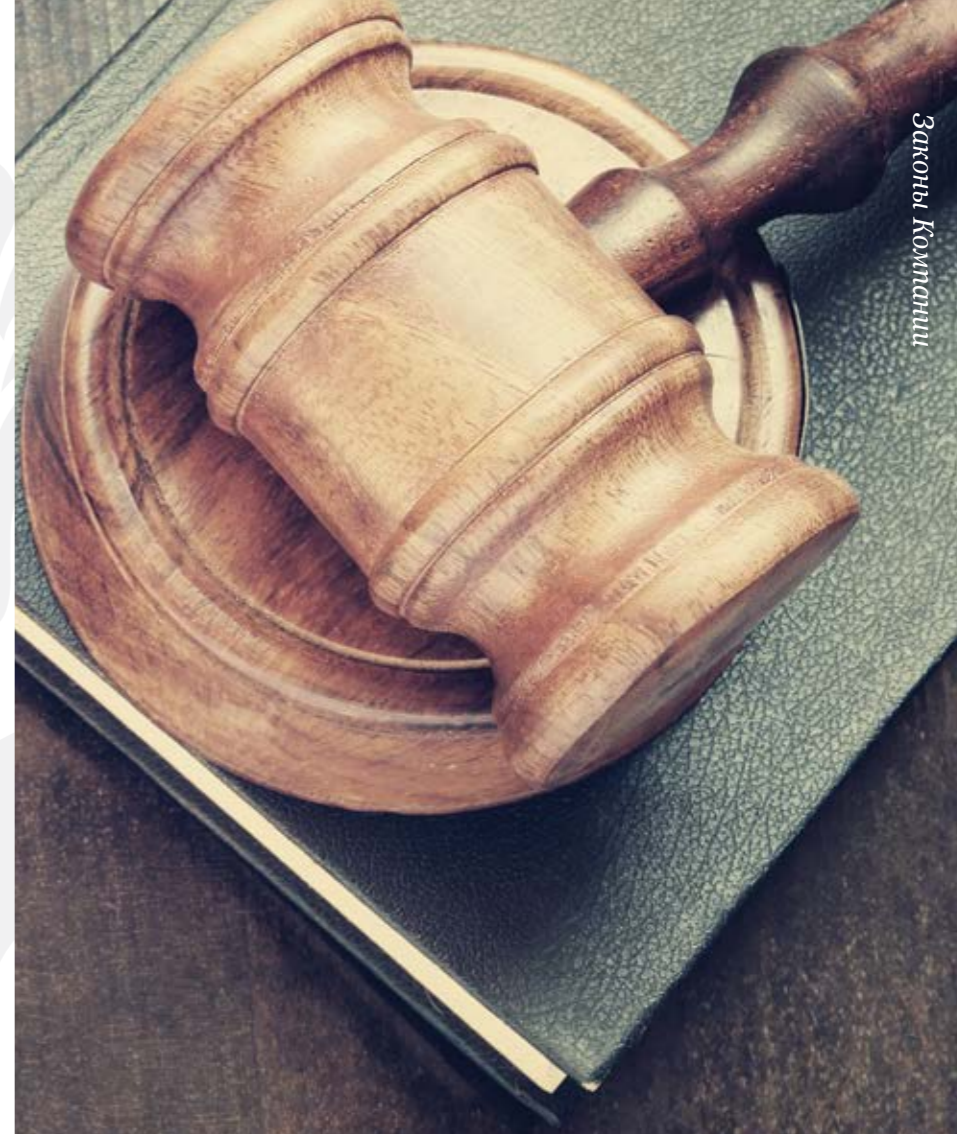
Правила продвижения продуктов и очков по сети (Трансферт)

Партнер имеет право приобретать продукт у Наставника. Партнерам и их Наставникам при этом необходимо соблюдать следующие правила:

1. Партнерам любого статуса разрешается перевод очков (VU) в любое поколение вниз, внутри своей организации.
2. Продвигать вниз по сети можно только очки за личные закупки, а не пришедшие снизу, в виде группового объема (GVU).
3. Переведенный Вами объем очков остается в Вашем групповом объеме (GVU) и вычитается из Вашего личного объема (PVU).
4. Партнер может переводить очки только текущего месяца. Причем объем переводимых очков контролируется компьютерной системой. Компьютер не произведет действий по переводу очков, если в результате Вашего распоряжения Ваш персональный объем окажется менее 100 очков.
5. Объем, приобретенный за счет перевода очков, засчитывается партнеру последним числом календарного месяца.
6. За переведенные очковые объемы (трансферт) комиссионные не начисляются.
7. Льготная закупка на статус **Manager** на 700 PVU со скидкой 33% может быть произведена только в официальных представительствах Компании, либо на разрешенных Компанией директорских складах. *Покупка продуктов на 700 VU у Наставника для получения статуса **Manager** запрещена.*
8. Льготная закупка на статус **Director** на 3000 PVU со скидкой 40% может быть произведена только в официальных представительствах Компании, либо на разрешенных Компа-

нией директорских складах. *Покупка продуктов на 3000 VU у Наставника для получения статуса **Director** запрещена.*

9. Партнеры, получившие статус **Manager** или **Director**, благодаря трансферту, могут осуществлять закупки с новыми скидками с первого числа следующего месяца.
10. Разрешается делать перевод личных очков (трансферт) вниз по сети в любое поколение, если между Вами и тем партнером в сети, которому переводятся очки, находятся только **Director**, не имеющие 100 личных очков в текущем месяце (**Inoperative Director "Недействующий Директор"**).
11. Заказ на перевод очков оформляется в Компании в течение текущего месяца. Для этого следует заполнить специальный бланк, сдать его или переслать по факсу в офис Компании. Сам перевод очков происходит в центральной базе Компании, при закрытии текущего месяца.



Законы Компании и правила рекламы

Соглашение о сотрудничестве с компанией *Dr. Nona International* - это основной документ, который подтверждает Ваше участие в сетевом маркетинге компании *Dr. Nona*.

На Независимого Партнера не возлагаются никакие юридические обязанности!

Компания, в одностороннем порядке, дает права и устанавливает правила взаимоотношений между партнером и Компанией, несоблюдение которых не влечет юридической ответственности, а может лишь повлечь аннулирование Соглашения. Такие документы, в которых передаются права, относятся к классу лицензий, выдаваемых Компанией.

Как пользоваться полученными правами и пользоваться ли ими вообще, личное дело каждого Независимого партнера. Возражать против правил, установленных Компанией, партнер не вправе. Соглашение оформляется по Вашему личному желанию с условием, что Вы являетесь совершеннолетним лицом в стране своего постоянного проживания, и *не подписывали*

подобное Соглашение в течение последних шести месяцев.

Подписывая Соглашение, Вы становитесь партнером компании Dr. Nona International и согласны:

- соблюдать законы и правила рекламы Компании и следовать им всегда и везде, на словах и на деле;
- выполнять все законы и предписания страны, в которой Вы занимаетесь предпринимательской деятельностью;
- оберегать Компанию от любых претензий, ущерба или исков, связанных с выступлениями в средствах массовой информации;
- предлагать продукцию Компании по цене не ниже рекомендуемой в каждой конкретной стране.

Как партнер Вы имеете право:

- приобретать у Компании продукцию со скидкой;
- приобретать у Компании все информационные и рекламные материалы;
- создавать потребительский рынок для Компании путем оформления таких же Соглашений с другими людьми;
- получать доход от этого рынка;
- делиться с окружающими собственным опытом применения продукции Компании;
- вести свое дело в любом месте (городе, регионе, стране) без каких-либо эксклюзивных прав на территорию;
- включать в свою визитную карточку, телефонный справочник, бумагу для писем и т.д. название "**Доктор Нонна**", "**Dr. Nona**", после которого обязательно должна добавляться фраза: "**Независимый**

партнер по продукции" (*Independet Distributor*);

- создавать свой интернет-сайт, либо открыть личную страничку на официальном сайте Компании. При открытии своего сайта, на заглавной странице вверху, должна быть надпись, что это "**Сайт Независимого партнера компании Dr. Nona**";
- продавать или передавать по наследству свой статус и свою сеть (см. право продажи и наследования);
- в одностороннем порядке аннулировать Соглашение с Компанией, на основании письменной просьбы.

Подписание нового Соглашения с Компанией возможно по истечении шести месяцев с момента аннулирования старого соглашения. Новое Соглашение подписывается в статусе **Consultant**.



Компания запрещает партнерам:

- выступать в средствах массовой информации от имени Компании и выдавать себя за служащего, работника или агента Компании;
- давать ложную информацию, какие-либо гарантии или обещания в отношении продукции, не содержащиеся в официальных изданиях Компании;
- копировать и размножать печатные, аудио и видеоматериалы Компании в коммерческих целях;
- использовать название, симво-

лы и торговые знаки Компании без предварительного письменного разрешения;

- менять Наставника.

В случае выявления нарушения партнер, который сменил Наставника, возвращается со всей структурой к первому Наставнику. Кроме того, партнер и Наставник, который переподписал его в свою структуру (допустил нарушение) получает предупреждение. Нарушение этого правила повторно приведет к исключению партнера Наставника из Компании без права восстановления.

Со своей стороны Компания:

- утверждает, что все партнеры имеют равные права, независимо от статуса;
- оставляет за собой право изменять план вознаграждения, т.е. может корректировать правила начисления бонусов в сети, сообщив об изменениях не менее, чем за 2 месяца до вступления их в силу;
- подтверждает право партнера на партнерство. Вписать совладельца в Соглашение можно подав в офис Компании соответствующие документы. При этом все права остаются за партнером - владельцем Соглашения.
- запрещает служащим и работникам всех офисов Компании иметь Соглашение или зани-



маться распространением продукции и услуг другой сетевой компании;

- оставляет за собой право, в случае явного нарушения **“Правил Компании и законов рекламы”**, в одностороннем порядке аннулировать Соглашение без права восстановления.

Правила продажи сети

1. **Преимущественное право** покупки сети Компания оставляет за собой.
2. **Покупка и продажа сети** партнера должна быть оформлена в головном офисе Компании - в Израиле.
3. **Для продажи сети другому лицу необходимо:**
 - Предоставить полную информацию о покупателе;
 - Получить письменное разрешение трех верхних Наставников.

Акт продажи должен быть **заверен** одним из руководителей

в головном офисе Компании в Израиле.

Компания **облагает налогом** любой акт по продаже сети партнера, в размере 10% от среднеарифметического чека, полученного им за любые 6 месяцев.

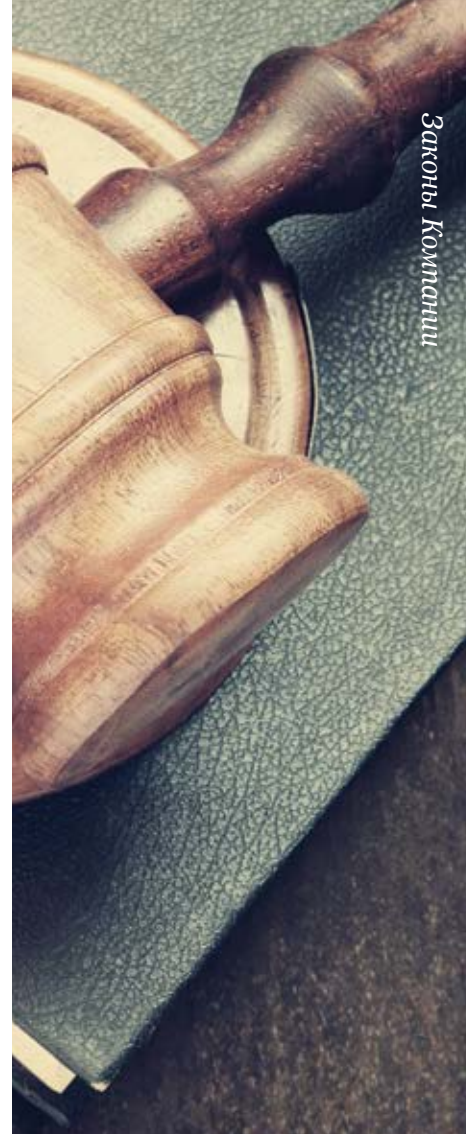
Право наследования сети

Право партнера на получение вознаграждения от компании **Dr. Nona**, от построенной им сети, является частной собственностью партнера, и, после его смерти, наследуется исключительно членами семьи.

“Членами семьи”, в соответствии с настоящим пунктом, являются родители, супруг(а) и дети (включая усыновленных) партнера.

Соглашение может быть переоформлено, только на одного из членов семьи, при условии, что он согласен с законами Компании.

Указанное право гарантируется на основании плана вознаграждения, утвержденного компанией **Dr. Nona**.





Кодекс этики Компании

- Я обязуюсь следовать правилам сетевого маркетинга: строить свое дело для получения прибыли таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, также могли расти и получать прибыль.
- В своей деятельности я буду использовать приемы и стратегию, которые не могут нанести вред людям, с которыми я работаю, мне, моей Компании и сетевому бизнесу в целом.
- Я изучу все законы индустрии сетевого маркетинга, правила моей Компании и буду выполнять их везде и всегда.
- Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые я беру на себя по отношению к своим клиентам, своим коллегам – партнерам своим настоящим и будущим партнерам.
- Все свои способности я направлю на обучение и вдохновение тех партнеров, чьим Наставником я являюсь.
- Рассказывая будущим партнерам о возможных прибылях, я буду делать это убедительно, не преувеличивая реально существующих заработков.
- Рекомендуя своим **Consultants** иметь у себя определенный запас продукции, который может понадобиться им в ближайшее время, я не буду советовать им, делать закупки в неоправданно больших количествах.
- Я обязуюсь решать любые разногласия в духе понимания и справедливости по отношению ко всем.
- Я обязуюсь сохранять преданность сетевому бизнесу в целом. Признавая другие компании, как своих конкурентов, я не буду критиковать систему их бизнеса и их продукцию.
- Я обязуюсь дружелюбно относиться ко всем партнерам Компании.



Феномен сетевого маркетинга Dr. Nona

На сегодняшний день в мире существуют три способа заработать деньги и преуспеть:

1. **Работа по найму** - обмен большого количества времени на небольшие деньги.
2. **Традиционный бизнес** - большой первоначальный капитал и риск потерять его.
3. **Сетевой маркетинг:**
 - **минимальное первоначальное вложение;**
 - **отсутствие риска;**
 - **нет ограничения в заработке, который рождается не только из Ваших собственных усилий, но и из усилий людей, привлеченных в Ваше дело.**

Теплая и сплоченная община, насчитывающая сотни тысяч партнеров в более чем 40 странах мира, обеспечивая поддержку и консультации для всех своих членов, проводящая как региональ-

ные, так и интернациональные встречи в течение года.

Успех компании Dr. Nona базируется на трех ключевых факторах:

- Передовая продукция Компании, разработанная на основе революционной формулы **Halo Complex™**, открывает двери для партнеров по всему миру и позволяет им добиться успеха и создать партнерские группы в короткий промежуток времени.
- Уникальная программа вознаграждения от компании **Dr. Nona**, предоставляет партнерам лучшие инструменты для успеха и щедрые вознаграждения.
- **Разнообразные бонусные и мотивационные программы Компании:** от продуктов до автомобилей, которые улучшают качество жизни ее партнеров.



Предлагаем вашему вниманию список преимуществ компании Dr. Nona:

1

Четкий план вознаграждения Компании

Позволяет изучить и реализовать его в кратчайшее время.

2

Высокие показатели

Процент прибыли партнеров Компании является одним из самых высоких среди MLM компаний.

3

Бонусные программы

Партнеры Компании могут принять участие в программах и воплотить их мечты в реальность.

4

Минимальный риск

Присоединение к партнерской системе включает в себя минимальный риск первоначальных инвестиций.

Помните - это Ваш бизнес и решения стать миллионером или нет, полностью ваших руках!



Время стартовать!

- 1** Что-то не ясно? Обратитесь к своему Наставнику для получения дополнительной информации и разъяснений.
- 2** Свяжитесь с нами, чтобы найти представителей в вашей стране, или для создания Партнерской группы.
- 3** Выберите продукты, которые вы хотите продвигать.
- 4** Наблюдайте, как ваша партнерская группа растет и развивается.
- 5** Дополнительное информация на сайте Компании www.drnona.com

Словарь терминов и определений

Партнер - физическое лицо дееспособного возраста, подписавшее с Компанией партнерское соглашение, которое дает право покупать продукцию с определенной процентной скидкой, спонсировать других партнеров и получать бонусы согласно плану вознаграждения.

Партнерское соглашение - соглашение, подписываемое партнером при вступлении в компанию.

Стартовый набор - набор информационных материалов и пробников продукции, который необходимо приобрести 1 раз при вступлении в Компанию, для первоначальной регистрации в качестве партнера.

Наставник - партнер, привлекающий, обучающий и помогающий своим новым партнерам.

Совладелец – физическое или юридическое лицо, работающее, с согласия Компании, по одному, общему с партнером соглашению. *Совладелец не может:* участвовать в мотивационных мероприятиях Компании, получать вознаграждения, причитающиеся от Компании, без доверенности, выданной ему партнером (владельцем соглашения).

Статус - положение партнера в маркетинговой структуре, характеризующееся определенными правами и привилегиями. Для достижения определенного статуса

необходимо выполнить установленные для него условия. План вознаграждения предусматривает 3 статуса: **Consultant, Manager** и **Director**.

Consultant - Физическое или юридическое лицо, выполнившее условия регистрации и поддерживающее в силе действие Соглашения с Компанией. Он обязан приобрести стартовый набор.

Consultant приобретает продукцию у Компании со скидкой 20 %.

Manager - партнер, выполнивший квалификацию **Manager**. **Manager** приобретает продукцию у Компании со скидкой 33%.

Director - партнер, выполнивший квалификацию **Director**. **Director** приобретает продукцию у Компании со скидкой 40%.

Работающий Директор (Active Director) – **Director**, выполнивший в квалификационный месяц: личный объем – 100 VP и

групповой объем – 1500 VP без сжатия (включая личный объем).

Неработающий Директор (Inactive Director) - **Director**, сделавший в квалификационный месяц: только личный объем – 100 VP, и набравший групповой объем меньше 1500 VP.

Недействующий Директор (Inoperative Director) - **Director**, у которого в квалификационный месяц личный объем меньше 100 VP.

Организация партнера – все партнеры, составляющие его первый, второй и т.д. уровни, без ограничения их числа.

Ветвь - часть организации партнера, идущая от одного из партнеров первого уровня. Количество ветвей не ограничивается.

Работающая директорская ветка – ветка партнера, в которой имеется **“Работающий Директор”**.



Уровень - положение партнера в маркетинговой структуре. Партнеры, привлеченные в Компанию лично Вами, составляют Ваш первый уровень. Лица, привлеченные партнерами первого уровня - Ваш второй (их первый) уровень и т.д. Количество партнеров в каждом уровне не ограничивается.

Группа развития – Ваша организация, за исключением нижестоящих Директорских организаций.

Личный объем закупок (Personal Volume Units) PVU - объем закупок приобретенный персонально партнером за текущий месяц. Выражается в единицах объема.

Единицы объема (Volume Units) VU - условные единицы (очки), единые для всего мира, присвоенные каждому продукту, которые не связаны ни с одной из мировых валют.



Групповой объем закупок (Group Volume Units) GUVU - суммарный объем личных закупок партнера и его организации до первого **Director** в текущем месяце. Выражается в единицах объема.

Глобальный объем – GVR - групповой объем закупок (**GVU**) организации **Director**, за вычетом его личных закупок (**PVU**), плюс групповой объем закупок (**GVU**) всех **Directors** сети, вплоть до 10 уровня.

План вознаграждения - система поощрения (выплата вознаграждения) и продвижения партнеров по иерархическим рангам Компании.

Расчетный месяц – период времени (как правило - календарный), за который Компания подводит итоги работы партнеров.

Комиссионное вознаграждение – вознаграждение, начис-

ляемое Компанией партнеру, в соответствии объемам закупок его группы развития.

Бонус - вознаграждение **Director**, в соответствии с планом вознаграждения Компании, начисляемое при выполнении установленных квалификационных норм.

Глубина выплат – предельное количество уровней, с которых возможно получить бонусы по плану вознаграждения.

Трансферт - процедура перераспределения очков между партнерами.

Чек – внутренний документ Компании, в котором указывается сумма вознаграждения партнера за расчетный месяц.

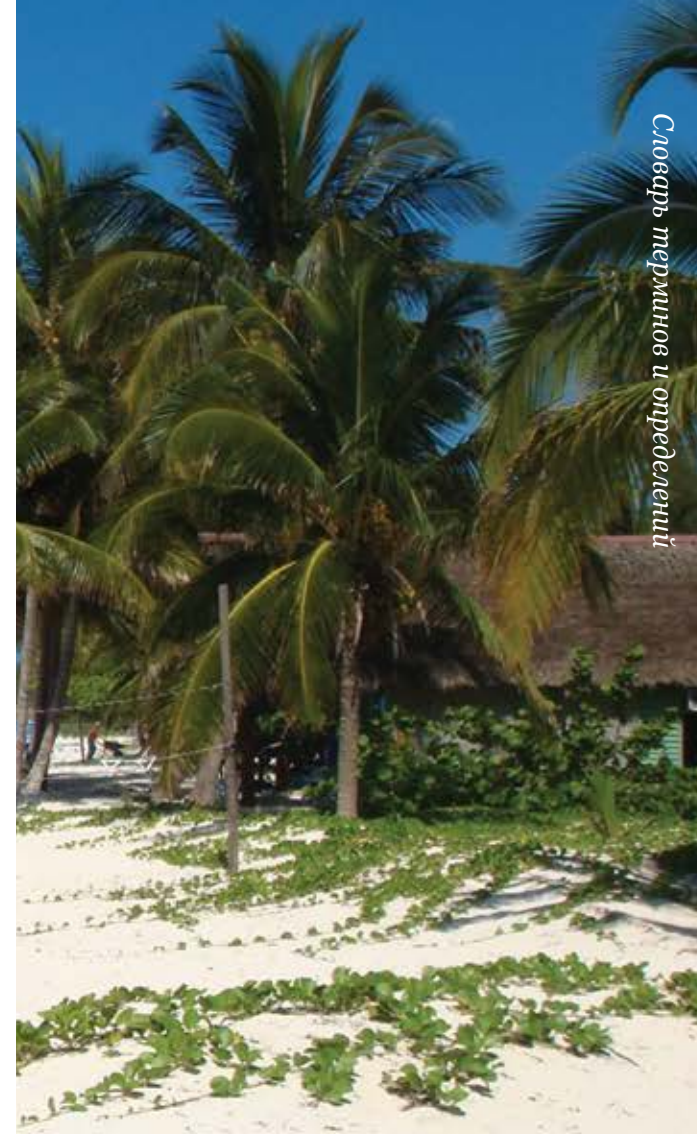
Компрессия (сжатие) – компрессия партнеров, которые в расчетном месяце не выполнили



квалификационные нормы. партнеры, не выполнившие квалификационные нормы, лишаются бонуса (становится “не видимыми”). Только для расчета чека, вся их сеть подтягивается к первому вышестоящему Наставнику, который в этом месяце квалифицировался. В случае выполнения квалификации в последующем месяце, “компрессированные” ранее партнеры вновь становятся “видимыми” и получают право на соответствующее вознаграждение. Для расчета квалификации **“Работающий Директор”**, компрессия не работает.

Отчетный год - отчетным годом для подтверждения статуса считаются двенадцать месяцев, начиная с месяца, в котором был квалифицирован статус.

Этический кодекс – этические правила поведения партнеров Компании.





Примечания и пояснения

1. Компания оставляет за собой право изменение плана вознаграждения в одностороннем порядке, предупредив об этом за 2 месяца.
2. В случае объявления Компанией акции, в текущем месяце, на продукт, очковая стоимость которого выше данного подарка, **Consultant** имеет право выбора.
3. Получение прибыли от розничных продаж – 25% от суммы, затраченной вами на приобретение продуктов.

Почему получается прибыль 25% от розничных продаж?

Например: цена продукта 100 условных единиц (у.е.). Вы приобретаете его со скидкой 20% за 80 у.е. и продаете за 100 у.е. Ваша прибыль составила 20 у.е., что составляет 25% от 80 у.е., затраченных вами на приобретение продукта.

4. 300 очков полученные в подарок, не идут в групповой объем Наставника и за них не будут начисляться бонусы и комиссионные.
5. В случае объявления Компанией акции, в текущем месяце, на

продукт, очковая стоимость которого выше данного подарка, **Manager** имеет право выбора.

6. Почему получается прибыль 50% от розничных продаж?

Например: цена продукта 100 условных единиц (у.е.), Вы приобретаете его со скидкой 33% за 67 у.е. и продаете за 100 у.е. Ваша прибыль составила 33 у.е., что составляет 50% от 67 у.е., затраченных Вами на приобретение продукта.

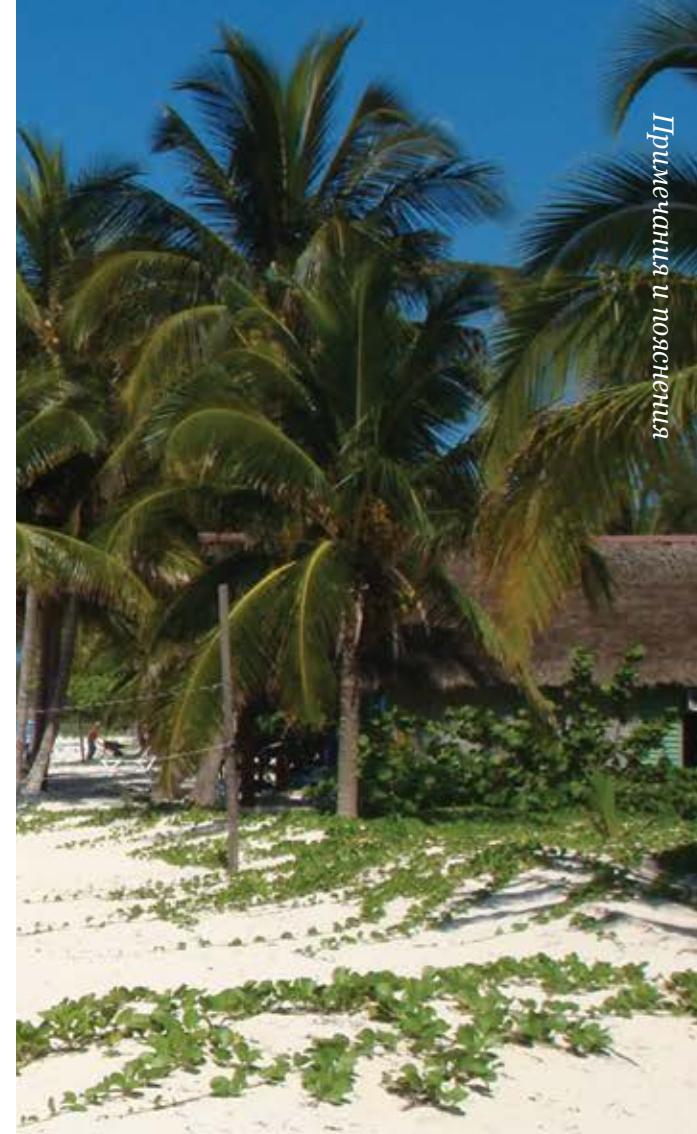
7. В случае объявления Компанией акции, в текущем месяце, на продукт, очковая стоимость которого выше данного подарка, **Director** имеет право выбора.
8. Получение прибыли от розничных продаж - около 67% от затраченной на приобретение продуктов суммы.

Почему получается прибыль 67% от розничных продаж?

Например: цена продукта 100 условных единиц (у.е.), Вы приобретаете его со скидкой 40% за 60 у.е. и продаете за 100 у.е. Ваша прибыль составила 40 у.е., что составляет 67% от 60 у.е., затраченных вами на приобретение продукта.

9. **Director А** выполнил условия получения президентского бонуса в 6 месяцах календарного года.

Director Б выполнил условия получения президентского бонуса в 3 месяцах календарного года.





Director B выполнил условия получения президентского бонуса в 9 месяцах календарного года.

Всего претендентов на получение президентского бонуса три:

$$3 + 6 + 9 = 18$$

Соответственно, сумма, равная 0,5% от всего годового, очкового объёма Компании будет разделена на 18 частей, так что:

Director A получит 6 частей.

Director B получит 3 части.

Director B получит 9 частей.

10. Все партнеры Компании, закрывшие статусы **Group Director**, **Master Director**, **Amber Director**, **Silver Director** и **Ruby Director** ранее, могут принять участие в данной Программе, только на более высоком уровне.
11. Оплата вышеперечисленных статусных подарков производится совместно: Компанией и работающим Наставником награждаемого (тем, кто получает 8% бонуса от его группового объема). Компания оплачивает 70% стоимости. Наставник награждаемого – 30% стоимости подарка. Эта часть стоимости автоматически снимается с чека партнера.
12. При получении в личную собственность автомобиля списывается 1/10 его стоимости.

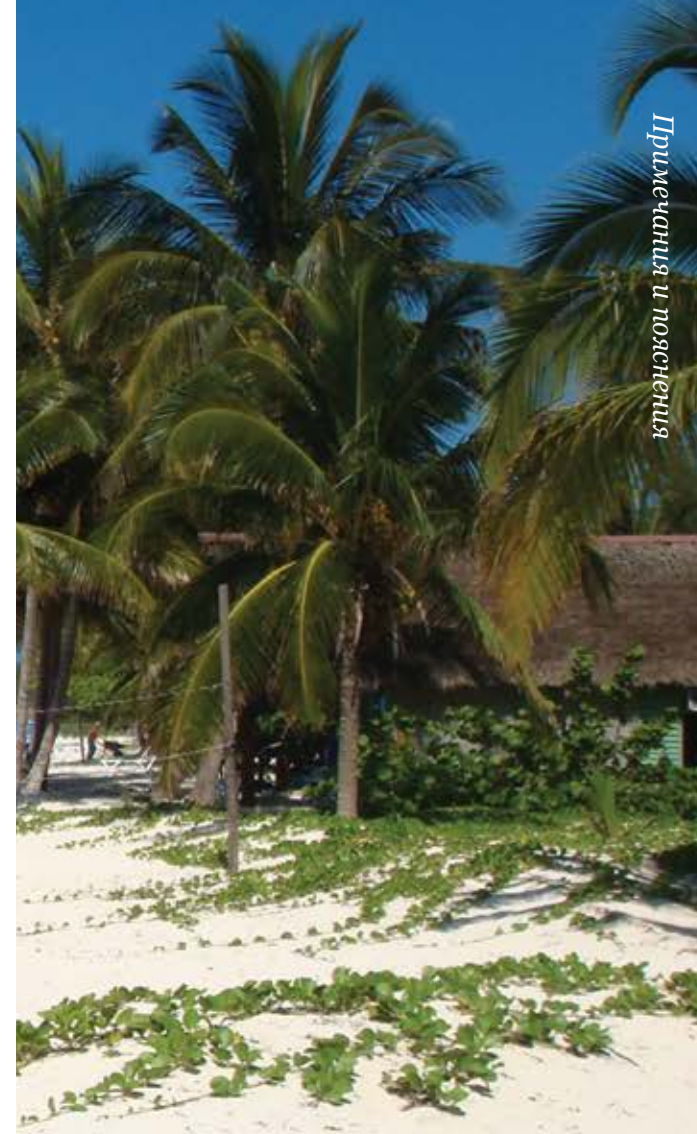


При удержании статуса **Gold Director** каждый месяц списывается еще 1/10 части стоимости автомобиля.

Таким образом, при удержании статуса **Gold Director** в течение 12-ти месяцев подряд партнер получает автомобиль совершенно бесплатно.

Если в какой-то месяц партнер снизит свой статус, то в этот месяц 1/10 стоимости автомобиля автоматически вычитается из его чека. В любом случае, программа **“Автомобильный бонус”** закроется за 12 месяцев, списанием десяти равных платежей.

- Заявление на получение автомобиля, **Gold Director** может написать в любой момент, после удержания статуса 3 месяца подряд.
Если он напишет заявление через 4 месяца удержания статуса, то спишется сразу 2/10 стоимости автомобиля;
если через 6 месяцев – 4/10.
- Можно даже написать заявление после удержания статуса 12 месяцев подряд. Тогда партнер получает автомобиль без какого-либо обременения. Но, если **Gold Director** не написал заявление на получение автомобиля, и, к примеру, на 5-ом месяце понизил свой статус – он **НАВСЕГДА** теряет право на получение автомобиля.
- Партнер, получивший от Компании автомобиль, не имеет права в течение трёх лет продавать его и снимать логотип Компании.





Заключительное слово от Президента Компании



Книга, которую Вы прочитали – новое издание маркетинговой книги Компании ***Dr. Nona International Ltd.***

Все изменения в него внесены жизнью.

Время идет вперед. Прошло более 20 лет со дня основания нашей Компании, и мы знаем, что со временем появятся новые вопросы, которые потребуют новых ответов. Новые ответы – новая книга. Но уже сегодня, если благодаря нашей книге, каждый из Вас сможет привлечь в Компанию хотя бы одного партнера, наши ряды увеличатся вдвое, а значит, мы вместе с Вами достигли поставленной цели.

И пусть так будет всегда!

И если у Вас есть вопросы, то помните: ***у Вас есть Наставник, который знает на них ответ.***

В добрый час и желаем удачи!

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Mikhail Shneerson'.

***Михаил Шнеерсон
Президент компании
Dr. Nona International Ltd.***





www.drnona.com